

### -9%

C'est la baisse du nombre des défaillances de TPE enregistrées au premier trimestre 2016 par rapport à 2015.

Source :  
Altares, étude « Défaillances d'entreprises en France », 1<sup>er</sup> trimestre 2016.

## DÉCRYPTAGE

» L'éclaircie se confirme pour les petites entreprises. Si le nombre de défaillances de TPE grimpait jusqu'alors dangereusement (+4% au premier trimestre 2014 et +7% début 2015), il a enregistré un net recul au premier trimestre 2016, passant de 16777 défaillances à 15218. La bonne orientation des secteurs de la restauration, du commerce de détail et du bâtiment, qui concentrent à eux seuls la moitié des défaillances, explique en grande partie ce signal positif pour la suite.

## Quand les commerçants se mettent au « drive »

La vente en « drive » a fait ses preuves dans la grande distribution. Pourquoi ne pas transposer l'idée au commerce de proximité ? Des commerçants ont franchi le pas.



» Au Puy-en-Velay, les commerçants n'ont rien à envier aux enseignes de la grande distribution qui ont implanté leurs « drives » aux quatre coins de l'agglomération. Ils ont créé leur propre site de vente à emporter, [achetezaupuy.com](http://achetezaupuy.com). Grâce à lui, les consommateurs peuvent faire leurs emplettes depuis chez eux, via une tablette ou un smartphone, et les récupérer en boutique au moment qui leur convient, ou encore se faire livrer à domicile. Il leur suffit de passer commande sur le site et de régler leurs courses en ligne\*.

Trois ans après son lancement, ce « drive » commerçant fédère 180 professionnels de l'agglomération du Puy. « Essentiellement des commerçants, mais aussi des artisans et des prestataires de services, qui profitent de l'audience du site pour se faire connaître et attirer de nouveaux clients », souligne Ginette Vincent, l'ex-présidente de l'association des commerçants, qui a porté le projet.

L'outil est simple d'utilisation. Chaque professionnel dispose de sa propre interface utilisateur, met en avant les produits qu'il souhaite promouvoir dans le cas d'un commerçant, ou son tarif et son planning de rendez-vous, par exemple, pour un coiffeur. Les prix sont identiques à ceux pratiqués en boutique. Les frais de livraison sont en sus.

Visiblement, les professionnels qui utilisent cet outil ne le regrettent pas. « Nos enquêtes de terrain pointent une aug-

mentation moyenne de 12 à 15 % du chiffre d'affaires, précise Ginette Vincent, et, fait notable, une hausse de la fréquentation des points de vente d'environ 20 %. Grâce à cette vitrine en ligne, des commerçants voient revenir des clients qu'ils pensaient avoir perdus. » De quoi rentabiliser (et même bien plus) les frais occasionnés par ce service. En l'occurrence un abonnement mensuel de 15 euros et une commission de 2,5 % sur les ventes, destinée à couvrir les frais de gestion de la plateforme et le salaire de son webmaster.

### De la ville à la grande agglomération

Fort de ces bons résultats, ce concept de « drive » commerçant trace son sillon. Une vingtaine de villes l'ont déjà adopté, dont Millau, Montluçon, Roanne, Saint-Amand-Montrond et Villeneuve-sur-Lot. D'autres sont d'ores et déjà sur les rangs, parmi lesquelles Valenciennes et Calais.

Dans les grandes agglomérations aussi, l'idée du « drive » commerçant fait son chemin. À Paris, des commerçants proposent un service similaire, qui permet de faire ses courses sur son smartphone, et d'aller les récupérer ensuite sur le point de vente ou auprès d'une plateforme dédiée. Pas besoin de faire la queue, tout est déjà prêt et payé. Ce service, basé sur une application mobile baptisée mywits, a déjà conquis 200 commerçants et prend désormais pied à Chartres et à Toulouse. Nul doute qu'il a aussi un bel avenir devant lui. ■

# RENCONTRE DANS NOS RÉGIONS

Normandie-Seine



© CA de Normandie-Seine

avec **Christian Cobert**

DIRECTEUR DE GROUPE D'AGENCES,  
CRÉDIT AGRICOLE DE NORMANDIE-SEINE



© CA de Normandie-Seine

## Bienvenue aux « Cafés de la création »

Un créateur d'entreprise informé en vaut deux. Autour d'un café et d'un croissant, les Cafés de la création invitent les candidats à rencontrer les acteurs locaux de la création d'entreprise, pour baliser ensemble leurs projets.

» **A** Rouen, le premier jeudi du mois est une date qui compte pour les candidats à la création et à la reprise d'entreprise. Ce jour-là, ils sont invités à rencontrer, dans un café du centre-ville, des experts du sujet – chambre de commerce et d'industrie, chambre de métiers, avocat, expert-comptable, banquier, conseiller Pôle Emploi, représentant du RSI, etc. – de manière conviviale et informelle, pour s'informer et faire avancer leur projet.

### Gain de temps

L'inscription est libre (il est aussi possible de venir sans prévenir), le café et les viennoiseries offerts, et les experts présents à l'entière disposition des porteurs de projet pour

les éclairer dans leurs démarches. « *Ce moment d'échange m'a fait gagner un temps précieux* », témoigne Yves Le Pape, repreneur en SCOP (société coopérative et participative) d'une boulangerie artisanale de l'agglomération rouennaise, spécialisée dans le pain « bio », et dans laquelle il était auparavant salarié. « *Lorsque je me suis mis en tête de reprendre l'affaire, je ne savais pas trop comment m'y prendre pour mener ce projet. En sortant de ces entretiens, j'y voyais beaucoup plus clair.* »

Lancée à Rouen il y a deux ans, à l'initiative de Christian Cobert, directeur de groupe d'agences au Crédit Agricole de Normandie-Seine, l'idée a fait ses preuves. Chaque mois, ce Café de la création fait le plein de participants, avec une affluence moyenne de 15 à 20 porteurs de projet. « *Depuis le début, nous avons accueilli plus de 450 créateurs et repreneurs, dont beaucoup ont franchi le pas* », se félicite le directeur de groupe d'agences. Fort de ces fructueux retours, le Crédit Agricole de Normandie-Seine a ensuite dupliqué le concept au Havre et à Dieppe. Et l'idée continue d'essaimer : une dizaine d'autres Caisses régionales l'ont déjà transposée sur leurs territoires. D'autres encore sont en train de le faire.

### Accès libre et sans engagement

À l'origine, la démarche part d'un constat simple : « *Les créateurs et repreneurs d'entreprise qui savent se faire entourer et conseiller réussissent bien mieux que les autres*, souligne Christian Cobert. Or, la plupart d'entre eux ne pensent pas à frapper à toutes les portes. Avec les « Cafés de la création », ils disposent d'un lieu où ils peuvent rencontrer gratuitement et sans rendez-vous des interlocuteurs qualifiés pour les accompagner dans leur réflexion et les aider à avancer sur leur dossier. » Le caractère libre et informel de la démarche contribue aussi à son succès : « *Les Cafés de la création sont ouverts à tous et n'engagent en rien les créateurs qui y participent* », précise Christian Cobert. ■

## FOCUS

### VOUS SOUHAITEZ PARTICIPER ?

**V**ous avez un projet de création d'entreprise et vous souhaitez rencontrer en toute liberté des experts de la création pour parler statuts, financement, protection sociale, formalités ? Un Café de la création se tient peut-être près de chez vous. Pour le savoir, rendez-vous sur le site [cafesdelacreation.fr](http://cafesdelacreation.fr), qui tient l'agenda des rencontres à venir. À ce jour, une dizaine de Caisses régionales du Crédit Agricole organisent des rendez-vous informels de ce type. Vous pouvez vous inscrire gratuitement (sans que l'inscription ne soit obligatoire), le site vous indique les coordonnées de l'organisateur à contacter : n'hésitez pas lui poser des questions sur les experts présents ou le déroulement de la rencontre.

» Encore plus d'infos sur

[www.credit-agricole.fr/professionnel](http://www.credit-agricole.fr/professionnel)



LE GROUPE MÉDIA SOCIAL  
DES MOMENTS CLÉS DE LA VIE

Éditeur : Uni-éditions, 22, rue Letellier, 75739 Paris  
Cedex 15 • Directrice de la publication : Véronique  
Faujour • Comité éditorial : Marie-Noëlle Goulaouic  
• Rédaction : Thibault Bertrand • Crédits photos :  
IStockphoto • Dépôt légal : juin 2016

Retrouvez-nous sur :

[www.credit-agricole.fr](http://www.credit-agricole.fr)